

CONVIÉRTETE EN AGENTE INMOBILIARIO DIGITAL CON DROPOX VIP

¿Sabes quién alquila o vende una propiedad en tu edificio, en tu barrio o en tu pueblo? Ese conocimiento vale miles de euros y ahora, por fin, vas a cobrarlos.

En DROPOX VIP no te pedimos que seas un experto comercial, solo que seas nuestra "antena" en tu zona. Nosotros ponemos la infraestructura, la publicidad en portales premium y el cierre legal. Tú pones la oportunidad y te llevas la comisión profesional.

¿CUÁNTO VAS A GANAR?

Nuestro modelo se basa en el éxito real. No pagamos por visitas que no llegan a nada, pagamos comisiones altas cuando se cierra la operación:

POR ALQUILER CERRADO: Gana entre 150€ y 300€ directos en cuanto se firme el contrato. ¡Dinero rápido por un simple aviso!

POR VENTA CERRADA: Gana una comisión profesional de 1.000€ - 2.000€ Una sola venta al trimestre puede suponerte un sueldo extra increíble.

¿CÓMO FUNCIONA? ES MUY SENCILLO:

CAPTA: Localiza una vivienda, local o terreno que esté disponible.

SUBE: Introduce los datos básicos y fotos en tu panel de Agente VIP.

VALIDAMOS: Nuestro equipo contacta con el dueño, tasa la propiedad y la lanza al mercado en los mejores portales .

COBRA: En cuanto se firma ante notario o se entrega la llave del alquiler, tu comisión se libera automáticamente en tu cuenta.

¡Empieza hoy mismo! El próximo cartel de "VENDIDO" en tu calle puede significar 1.500€ en tu bolsillo.

GUION DE CAPTACIÓN "VECINO VIP" (3 PASOS)

Paso 1: El Rompehielo (La curiosidad)

"Hola [Nombre de tu vecino , amigo, conocido ,etc], he visto que tienes el piso en venta/alquiler. Te pregunto porque trabajo con una plataforma nacional (DROPOX VIP) que tiene una base de datos de

compradores e inversores que no están en los portales habituales. ¿Te interesaría que lo moviéramos de forma preferente?"

Paso 2: El Valor Diferencial (Por qué nosotros)

"Lo bueno es que nosotros no somos una inmobiliaria tradicional que solo pone un cartel. Tenemos una red de agentes digitales en toda España y usamos estrategias de marketing exclusivas para que tu propiedad destaque sobre todas las demás de la zona."

Paso 3: El Cierre Suave (El permiso)

"Si te parece bien, pásame unas fotos y los datos básicos por WhatsApp. Yo los subo a la plataforma ahora mismo y mi equipo de gestión se encarga de filtrarte solo a los clientes que realmente tengan el dinero, para que no pierdas el tiempo con visitas inútiles. ¿Te mando un mensaje y me los pasas?"

3 Consejos de oro para tu cliente (El "Kit del Captador"):

No hables de "comisiones": Dile al dueño que "el servicio se paga solo" porque conseguimos un mejor precio de venta gracias a nuestra red de inversores.

Usa el móvil: "Saca fotos con el móvil en horizontal y con las persianas subidas. Cuanta más luz, más rápido se vende y antes cobramos todos".

La "Exclusividad" vende: "Dile al dueño: 'Solo cojo dos o tres pisos por zona para darles un trato VIP, por eso quiero que el tuyo sea uno de ellos'".

¿Qué debes hacer después?

Una vez que el vecino te da el "Sí", entra en tu panel de DROPOX VIP y mándanos :

Nombre del propietario.

Dirección exacta.

Precio deseado.

Teléfono del dueño.

Fotos (las que le ha pasado el vecino).

PREGUNTAS FRECUENTES DEL DUEÑO DEL INMUEBLE

1. ¿Cuánto me va a costar a mí vuestro servicio?

Respuesta: "Nada por adelantado. En DROPOX VIP trabajamos a éxito. Solo cobramos nuestros honorarios si logramos vender o alquilar tu propiedad en el precio que acordemos. Si no cerramos

la operación, no nos debes ni un euro por la publicidad o las visitas."

2. ¿Vais a poner un cartel de 'Se Vende' en mi balcón?

Respuesta: "Solo si tú quieres. Nuestra fuerza no está en el cartel de la calle, sino en nuestra red digital nacional. Movemos tu piso de forma preferente ante miles de usuarios e inversores de nuestra plataforma que buscan oportunidades antes de que salgan al mercado general."

3. ¿En qué portales vais a anunciar mi piso?

Respuesta: "En los mejores: Idealista, Fotocasa y Habitaclia, pero con anuncios posicionados como 'Destacados' o 'Premium' para que salgan los primeros. Además."

4. ¿Tengo que daros la exclusividad de mi casa?

Respuesta: "No es obligatorio, pero es lo que más te conviene. Con exclusividad, invertimos mucho más presupuesto en fotografía profesional y marketing para tu piso. Así te aseguras de que nosotros somos los únicos responsables de defender tu precio ante los compradores."

5. ¿Quién va a enseñar mi casa a los interesados?

Respuesta: "Podemos organizarlo de dos formas: o bien yo mismo como tu gestor de confianza en la zona, o bien coordinamos las visitas con nuestro equipo de expertos para que tú solo recibas a personas que ya han pasado un filtro financiero y tienen el dinero listo."

3 "Trucos" para que el usuario cierre la captación:

El Filtro de Seguridad: "Dile al dueño: 'Lo mejor de trabajar conmigo es que no meto a extraños en tu casa. Yo filtro a los curiosos y solo te traigo a gente que realmente puede comprar'."

La Valoración Gratuita: "Dile: 'Si me dejas subir los datos, mi equipo te hace un estudio de mercado gratuito para decirte exactamente por cuánto se están vendiendo los pisos como el tuyo hoy mismo.'"

La Rapidez: "Dile: 'Al ser una red nacional, a veces vendemos pisos en una semana porque ya tenemos al comprador buscando en esta zona exacta.'"